



MARSEILLE-KLINIKEN AG

„Wir konzentrieren uns auf unsere Kernkompetenz im stationären Pflegemarkt und streben ein nachhaltiges, renditeorientiertes Wachstum an“

Axel Hölzer

Vorstandsvorsitzender
der Marseille-Kliniken AG
in der Hauptversammlung am 26. November 2002



Sehr geehrte Damen und Herren,
das Geschäftsjahr 2001/2002 war erneut erfolgreich für das Unternehmen. Wir sind in allen Bereichen weiter vorangekommen und haben eine solide Basis für künftiges Wachstum bezogen. Unsere Strategie ist stringent und unsere Ziele sind eindeutig definiert: Wir konzentrieren uns auf unsere Kernkompetenz im stationären Pflegemarkt und streben ein nachhaltiges, renditeorientiertes Wachstum an.

Die Bilanz, die wir vorlegen, dokumentiert eindrucksvoll unsere führende Position. Wir sind erstklassig aufgestellt und kommen auf dem Weg zu unseren Zielen zügig voran. Die Strukturen im Bereich Pflege sind auf Wachstum ausgerichtet, und in der Rehabilitation haben wir Auslastung und Rentabilität nach der Krise in den späten neunziger Jahren auf ein auskömmliches Niveau gebracht.

Der operative Konzernumsatz ist um 7,6% auf 181 Mio. Euro gestiegen. Im Bereich Pflege betrug das Wachstum 9% und in der Rehabilita-

tion 5,3%. Das DVFA-Ergebnis hat sich um 1,7 Mio. Euro auf 10,1 Mio. Euro überproportional zur Umsatzentwicklung verbessert; es entspricht einem Ergebnis pro Aktie von 0,83 Euro.

Das DVFA-Ergebnis hat sich um 1,7 Mio. Euro auf 10,1 Mio. Euro überproportional zur Umsatzentwicklung verbessert; es entspricht einem Ergebnis pro Aktie von 0,83 Euro.

Die Zahl der Betten hat sich im Konzern von 6.268 auf 6.537 erhöht, dies ergibt einen Zuwachs von 269 Betten, und die Belegquote hat sich um 1,1 Prozentpunkte von 93,2 auf 94,3% verbessert. Sowohl das DVFA-Ergebnis als auch die Auslastung zeigen, dass unsere Arbeit der letzten Jahre, insbesondere seit Einführung der integrierten Software ihre guten Früchte trägt.

Auf eine Rekordhöhe von 115 Mio. Euro ist auch der Umsatz im Bereich Pflege gestiegen. Der Umsatz von 66 Mio. Euro in der Rehabilitation stellt das bislang zweitbeste Umsatzergebnis seit der Übernahme der KASANA dar. In einem sehr schwierigen Umfeld ist das ein bemerkenswerter Erfolg. Die Verbesserung des DVFA-Ergebnisses im Konzern geht ausschließlich auf die sehr gute Entwicklung im Bereich Pflege zurück. Diese Division steigerte das DVFA-Ergebnis um 3,6 Mio. Euro auf 9,4 Mio. Euro; das sind 93% des gesamten Konzernergebnisses. In der Rehabilitation ist das DVFA-Ergebnis dagegen von 2,6 Mio. Euro um 1,9 auf 0,7 Mio. Euro zurückgegangen. Ursache ist eine geringere Auslastung bei gleichzeitig im Verhältnis hierzu nicht gesunkenen Personalkosten.

Die bereits auf sehr hohem Niveau befindliche Auslastung im Bereich Pflege hat sich noch einmal um 2,1 Prozentpunkte auf 96,9% verbessert. Das bedeutet eine Steigerung des Umsatzes pro Bett um 6%. In der Rehabilitation waren die durch-

schnittliche Auslastung und der Umsatz pro Bett leicht rückläufig. Bei der auf 88,1% reduzierten Auslastung spielt die Erstkonsolidierung der im April 2001 übernommenen Odenwald Klinik in Bad König eine wesentliche Rolle. Klammern wir diese zeitweilig unterbelegte Klinik aus, ist die Auslastung im vergleichbaren Bestand um 1 Prozentpunkt auf 90,2% gestiegen.

Die Konzernergebnisse sind von Sonderfaktoren bestimmt und nur bedingt mit denen des Vorjahres vergleichbar. Die im Geschäftsbericht ausgewiesenen Zahlen für das Konzernergebnis vor Steuern, das EBIT und das EBITDA liegen unter den Vorjahreswerten. Die Zahlen haben wir deshalb, wie bereits in den vergangenen Jahren, um außerordentliche Positionen bereinigt, um sie mit den operativen, nachhaltigen Ergebnissen des Vorjahres vergleichen zu können. Die bereinigten Sondereinflüsse betreffen im Wesentlichen außerordentliche Instandhaltungsauf-

Die Konzernergebnisse sind von Sonderfaktoren bestimmt und nur bedingt mit denen des Vorjahres vergleichbar.

wendungen für einige Kliniken sowie Rechts- und Beratungskosten für die Förderverfahren in Brandenburg und Sachsen-Anhalt; hier stehen Einmalkosten erst über einen längeren Zeitverlauf zuordnungsbar Erträge gegenüber. Das bereinigte Konzernergebnis vor Steuern ist um 1,8 Mio. Euro von 9,8 auf 11,6 Mio. Euro gestiegen, das vergleichbare EBITDA leicht von 39,7 Mio. Euro auf 38,1 Mio. Euro um 1,6 Mio. Euro gesunken. Die operative Marge von 21,1% liegt im internationalen Vergleich im Spitzenbereich. Der Rückgang um 2,5 Prozentpunkte erklärt sich mit Vorlaufkosten im expansiven Pflegebereich und mit der nicht ganz befriedigenden Entwicklung der Ergebnisse in der Division Rehabilitation.

Die für uns aussagefähigste Kennzahl ist das Ergebnis vor Steuern, Zinsen, Abschreibungen, Miet- und Leasingaufwendungen. Da im EBITDAR die Art der Finanzierung des operativen Geschäfts eliminiert ist, spiegelt es am besten die tatsächliche Ertragskraft des Unternehmens wider. Das EBITDAR hat sich um rund 1 Mio. Euro auf 53,9 Mio. Euro verbessert und entspricht bezogen auf den Umsatz einer Marge von 29,8%. Auch diese operative Marge reiht uns in die Spitzengruppe unserer internationalen Peer Group ein.

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen der Hauptversammlung vor, eine Dividende von 0,40 Euro je Aktie auszuschütten.

Sie wissen, dass wir seit Jahren eine aktionärsfreundliche Dividendenpolitik verfolgen. Wir wollen auch in diesem Jahr von dieser Praxis nicht abweichen und Sie am Erfolg der Marseille-Kliniken AG angemessen beteiligen. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen der Hauptversammlung vor, eine Dividende von 0,40 Euro je Aktie auszuschütten.

Eine zentrale Aufgabe für uns bleibt, die Fremdverschuldung im Konzern abzubauen. Sie resultiert im Wesentlichen aus dem Erwerb der Immobilien im Eigenbestand und aus den Restrukturierungsmaßnahmen im Zusammenhang mit den 500 Betten der Division Rehabilitation, die im Wesentlichen auf Pflege umgerüstet wurden. Wir haben im Berichtsjahr weitere Fortschritte erreicht. Die Finanzschuldenquote, die sich aus dem Verhältnis von langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten zur Bilanzsumme ergibt, verringerte sich von 48,9% auf nunmehr 48,3%. Unsere großen Anstrengungen beim Abbau der langfristigen Fremdverbindlichkeiten können Sie daran erkennen, dass wir 11,7 Mio. Euro investiert haben und gleichzeitig die Verbindlichkeiten gegenüber den

Kreditinstituten von 218 Mio. Euro auf 216 Mio. Euro zurückgegangen sind.

Der Brutto Cash Flow betrug 24,9 Mio. Euro, ihm stehen Investitionen in Sachanlagen von 11,7 Mio. Euro gegenüber. Der leichte Rückgang des Brutto Cash Flows steht in Zusammenhang mit 1,5 Mio. Euro Steuererstattungen des Vorjahres. Der Free Cash Flow war mit 4,8 Mio. Euro negativ. Er ergibt sich aus dem Brutto Cash Flow plus/minus Veränderungen des Net Working Capitals und des Sachanlagevermögens sowie plus/minus sonstiger zahlungswirksamer Vorgänge. Somit sind hierin Tilgung von Darlehen, Eigenmittel für Investitionen im Immobilienbereich sowie Dividendenzahlungen berücksichtigt.

Marseille-Kliniken gehörte auch im Berichtsjahr zu dem relativ kleinen Kreis deutscher Unternehmen, der Arbeitsplätze geschaffen hat. Die Zahl der im Durchschnitt beschäftigten Mitarbeiter hat sich von 3.470 auf 3.795 erhöht; das sind 325 Menschen mehr als im Vorjahr. Der starke Personalaufbau resultiert zum einen aus unserem dynamischen Wachstum. Wir haben expandiert, nicht rationalisiert.

Marseille-Kliniken gehörte auch im Berichtsjahr zu dem relativ kleinen Kreis deutscher Unternehmen, der Arbeitsplätze geschaffen hat.

Der Pro-Kopf-Umsatz pro Mitarbeiter im Konzern hat sich von 48.000 Euro auf 51.100 Euro erhöht, was einem Produktivitätszuwachs von 5,6% entspricht. Für Löhne und Gehälter haben wir 93,5 Mio. Euro, rund 9 Mio. Euro mehr als im Vorjahr, aufgewendet.

Zu unserer langfristigen Strategie am Kapitalmarkt gehört, dass wir uns mit einem „indicative corporate credit-rating“ einer erfahrenen und angesehenen Rating Agentur frühzeitig

auf künftige Kapitalmarktforderungen einstellen wollen. Die aktuellen Kapitalmarktverhältnisse sowie die Diskussionen und Veränderungen in der Kreditvergabepolitik der Banken in Zusammenhang mit den Anforderungen nach „Basel II“ stützen unsere Einstellung. Wie benötigen ein Rating als strategische Vorbereitung für unser Wachstum, das den derzeitigen und künftigen Investoren unsere Leistungsfähigkeit dokumentiert. Wir haben uns vorgenommen, zu den ersten börsennotierten Unternehmen des Gesundheitsbereichs in Deutschland zu gehören, die über ein Rating verfügen. Wir signalisieren damit unseren Anspruch auf die Markt- und Qualitätsführerschaft in unserem Marktsegment.

Insgesamt sind zurzeit in Deutschland ca. 750 Gesellschaften börsennotiert. In Deutschland haben bisher erst 60 Gesellschaften ein Rating einer international anerkannten Agentur veröffentlicht. Das sind nur 8% aller börsennotierten Unternehmen. Wir sind das erste Unternehmen aus der stationären Altenpflege, das in Deutschland ein solches Rating erhalten hat. Unsere refinanzierenden Banken sehen die Tatsache einer unabhängigen Beurteilung durch anerkannte Dritte durchweg positiv.

Wir sind das erste Unternehmen aus der stationären Altenpflege, das in Deutschland ein Rating einer international anerkannten Agentur erhalten hat.

Das vor wenigen Tagen veröffentlichte Rating der Agentur Standard & Poor's ist mit BB – neutral bewertet worden, aus unserer Sicht ist dies eine Bestätigung unserer hervorragenden Positionierung für die Zukunft. Wir werden wie die mit 60.000 Betten 10 mal größere Beverly Enterprise und besser als die mit 16.000 Betten operierende Sunrise Assisted Living (B +) geratet. – Auch im deutschen

Vergleich schneiden wir meines Erachtens sehr gut ab, wenn man beachtet, dass auch einige Dax Werte mit BBB oder BB geratet sind. Wir sind heute bereits auf die Veränderungen, die durch Basel II zu erwarten sind, eingestellt.

Das von uns erreichte Rating ist ein wichtiger Eckpfeiler, selektiv vorgehende Investoren und Banken im Wettbewerb um Kapital von der Qualität und Solidität unseres Unternehmens zu überzeugen.

Es gehört zu den theoretisch und praktisch gesicherten Erkenntnissen, dass gut verwaltetes, privates Geld im Gegensatz zu öffentlichen Mitteln immer in rentable Bereiche fließt. Für den Pflegemarkt bedeutet das, dass die Immobilien den veränderten Ansprüchen der Bewohner gerecht werden müssen. Ich habe Ihnen bereits gesagt, dass sich die Investoren derzeit am deutschen Senioren- und Immobilienmarkt merklich zurückhalten. Die bevorstehende Einführung der Basel II-Regelungen in Verbindung mit dem Wertberichtigungsbedarf vieler Banken im Immobiliengeschäft beeinflusst zusätzlich die Durchführung von Immobilienprojekten. Vor diesem Hintergrund ist das von uns erreichte Rating ein wichtiger Eckpfeiler, selektiv vorgehende Investoren und Banken im Wettbewerb um Kapital von der Qualität und Solidität unseres Unternehmens zu überzeugen.

Wir können die Zweifel einiger Marktbeobachter über die Entwicklung des Immobilienmarktes nicht teilen. Wir räumen dem Senioren-Immobilienmarkt auch künftig große Chancen ein. Der Anteil von Problemfällen, die den Markt belasten, liegt im einstelligen Bereich. Wir stimmen jenen Fachleuten zu, die für Betreiber mit solider und vernünftiger Planung ordentliche Umsatzrenditen

für realistisch halten. Wir glauben sogar, dass die am Markt genannten Renditen von 6% bis 7% bei optimaler Betriebsführung noch übertroffen werden können. Sind die Konzepte für den Pflegemarkt wirtschaftlich vernünftig, innovativ und bedarfsgerecht, fließt stabiler Cash Flow aus dem Betrieb der Einrichtungen und sichert dem Investor bei geringem Risiko hoch attraktive Renditen.

Auf dem Gesundheitsmarkt sind wir natürlich wie auf jedem anderen Wachstumsmarkt nicht allein. Neben den öffentlichen und gemeinnützigen Trägern haben wir es mit einem privatwirtschaftlich organisierten und börsennotierten Wettbewerb zu tun, der dem aktuellen Trend folgend in der Zukunft eine erheblich stärkere Rolle spielen wird. Nach dem Kriterium Umsatz und Bettenanzahl sind wir der drittgrößte private Anbieter, gemessen an der Börsenkapitalisie-

Wichtiger als Umsatz und Bettenzahl ist für uns jedoch, dass unsere EBITDA-Marge von 21,1% von keinem nationalen Wettbewerber übertroffen wird.

rung nehmen wir nach den Rhön Kliniken den zweiten Platz ein. Wichtiger als Umsatz und Bettenzahl ist für uns jedoch, dass unsere EBITDA-Marge von 21,1% von keinem nationalen Wettbewerber übertroffen wird und der Wert auch im internationalen Vergleich in der Spitzengruppe liegt. Wir differenzieren uns vom Markt durch hohe Qualitätsstandards in allen Bereichen, durch straffes Kostenmanagement und effiziente betriebswirtschaftliche Führung. Wir haben ausgefeilte Kostenmanagement- und Qualitätsmanagementstandards auf Basis integrierter, konzernübergreifender IT-Systeme entwickelt und implementiert.

Für die kommenden Jahre haben wir uns Wachstum auf die Fahnen geschrieben. Da die Potenziale, die uns

intern für Effizienzsteigerungen zur Verfügung stehen, begrenzt sind, ist Wachstum der richtige Weg, um unsere Ergebnisse kontinuierlich zu verbessern. Wir werden wachsen, aber nicht um jeden Preis. Wir streben kontinuierliches, organisches Wachstum auf hohem Ertragsniveau unter Aufrechterhaltung unserer hohen Qualitätsstandards in allen Bereichen an.

Für die kommenden Jahre haben wir uns Wachstum auf die Fahnen geschrieben.

Wachstumsfeld der Zukunft bleibt der Bereich Pflege, in dem wir uns quantitativ und qualitativ den steigenden Anforderungen anpassen. In der stationären Altenpflege wollen wir Marseille-Kliniken zum Markt- und Kostenführer machen. Eine konsequente Markenpolitik soll sicherstellen, dass die Leistungsträger und Kunden unser Unternehmen mit Marktnähe, Produktprofil, Qualität, Flexibilität, Kundenorientierung und hoher Wirtschaftlichkeit identifizieren. Im Bereich Rehabilitation heißen unsere wichtigsten Ziele höhere Auslastung und Steigerung der Ertragskraft. Zur Realisierung unserer Wachstumsziele werden wir zusätzliche Kapazitäten schaffen. Seit unserem Börsengang 1996 haben wir unsere Bettenzahl fast verdoppelt. Wir haben uns vorgenommen, in den kommenden fünf Jahren die Gesamt-

zahl der betriebenen Einrichtungen nochmals zu verdoppeln und die Zahl der Betten auf mehr als 12.000 zu erhöhen. Dieser Kapazitätssprung wird uns mittelfristig in eine international wettbewerbsfähige Größenordnung führen und uns weltweit unter den führenden Anbietern von stationärer Pflege einreihen. Das Vordringen in diese neue Dimension ermöglicht es, Skaleneffekte zu realisieren, die sich aus der Umsetzung des erwarteten Wachstums ohne nennenswerte Ausweitungen im Bereich der Overhead- und Dienstleistungskosten ergeben. Skaleneffekte können einen wesentlichen Beitrag zur Optimierung der Verwaltungskosten pro Bett leisten. Der Sprung von 6.000 Betten auf 12.000 Betten führt nach unseren Schätzungen zu Skaleneffekten von 2.000 Euro pro Bett.

Wir haben uns vorgenommen, in den kommenden fünf Jahren die Gesamtzahl der betriebenen Einrichtungen nochmals zu verdoppeln und die Zahl der Betten auf mehr als 12.000 zu erhöhen.

Im Kernbereich Pflege sind die Grundlagen für unser angestrebtes Wachstum gelegt. Wir werden es wie in der Vergangenheit auf drei Wegen generieren. Eine Option ist die Anpachtung von Neuobjekten. Wir haben uns bis heute 2.000 Betten mit

hohen Qualitätsstandards und marktgerechten Preisen vertraglich durch Anmietung gesichert, die sukzessive je nach Fertigstellung in Betrieb gehen. Mitte Januar 2003 werden wir die Leipziger Einrichtungen Senioren-Wohnpark Leipzig-Eutritzscher Markt und Senioren-Wohnpark Leipzig-Stadtpalais eröffnen. Im ersten Halbjahr 2003 folgen zwei weitere Einrichtungen in Landshut und Montabaur.

Für das Geschäftsjahr 2002/2003 gehen wir von einer Umsatzsteigerung von erneut rund 8% aus und einer im Vergleich hierzu überproportionalen Verbesserung des DVFA-Ergebnisses.

Die Marseille-Kliniken AG ist in den vergangenen drei Jahren kontinuierlich gewachsen. Daran wird sich nichts ändern. Für das Geschäftsjahr 2002/2003 gehen wir von einer Umsatzsteigerung von erneut rund 8% aus und einer im Vergleich hierzu überproportionalen Verbesserung des DVFA-Ergebnisses.

Sie, meine Damen und Herren, sind an einem Unternehmen beteiligt, das hohe Verantwortung sowohl für unsere pflegebedürftigen Menschen als auch für seine Kapitalgeber trägt. Wir erwirtschaften nachhaltig gute Ergebnisse. Dies soll auch zukünftig in bewährter Tradition so bleiben.